

Kütahya Porselen'de 3'üncü kuşak dönemi



Sema Güral Sürmeli

Güliden Güral

Hediye Güral Gür

Kardeşlerin en büyüğü olan Sema Güral Sürmeli, Kütahya'da çalışıyor, Eskişehir'de oturuyor ve sürekli iki şehir arasında mekik dokuduğunu söylüyor. Sema Güral'ın "Artık onların da ön plana çıkması lazım" dediği kardeşleri Hediye Güral Gür ile Güliden Güral ise İstanbul'da bulunuyor.

SERAMİK ve porselen sektöründe dünyanın sayılı kuruluşları arasında yer alan Güral Grubu'na bağlı Kütahya Porselen, Anadolu'da başarı gösteren pek çok şirket gibi sanayiciliğe küçük bir üretim atölyesi ile başladı.

Geleneksel üretim anlayışıyla başladığı seramikte, bugün Avrupa'nın en büyük ikinci şirketi konumuna yükselen Kütahya Porselen, birçok Anadolu şirketi gibi, bir aile şirketi. Bugün yönetime yavaş yavaş ailenin üçüncü kuşağı ağırlığını koyuyor. Ailenin üçüncü kuşağını oluşturan yönetim kurulu başkanı Nafi Güral'ın çocukları Sema Güral Sürmeli, Hediye Güral Gür ve Güliden Güral, üniversite eğitimlerinin sonrasında mesailerinin tamamını Kütahya Porselen'in faaliyetlerine adanmış durumdadır.

Üç kardeşin sorularımıza yanıtları şöyle:

Ekonomist: Güral Grubu ve Kütahya Porselen oldukça eski bir kuruluş. Geleneksel bir yapısı var. Siz şirkete girdikten sonra nasıl bir yenilik kattınız?

Sema Güral Sürmeli: Evet, eski ve üretim odaklı bir

şirketiz. Üretimde kalite anlayışımızdan bir şey kaybetmedik. Ama tabii ki biz burada bazı farklılıklar yaratmaya çalıştık. Örneğin benim başladığım dönemden itibaren teknoloji odaklı üretimden biraz daha görselliğe hitap eden, trendleri takip eden ürünler yapmaya başladık. İstanbul ve Kütahya'da bu konuda üniteler oluşturup bünyemizde tasarım ekibi kurduk.

Hediye Güral Gür: Ben Koç Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunuyum. Bu nedenle şirkete benim katkım tabii ki tasarım veya üretim alanında değil işletme yönetimi alanında oldu. Şu anda ağırlıklı olarak ihracat bölümünde çalışıyorum. Şimdi yeni bir alana adım atarak ithalat yapmaya başlayacağız. Daha önce çok küçük miktarda olan ithalatımızı biraz daha artırmayı planlıyoruz.

Bunun nedeni nedir?

Hediye Güral Gür: Biz önceden de küçük miktarlarda ithalat yapıyorduk. Ancak şu anda Türkiye'de tüketicide genel bir eğilim var, masa üstündeki tüm ürünleri bir arada görmek istiyor. Bu yeni eğilim bizi de tamamlayıcı di-

Aile şirketlerinde görülen en büyük problem, kurucu ile sonrasında gelen kuşaklar arasındaki çatışmadır. Tabii tersi örnekler de var. Seramik devi Kütahya Porselen, üçüncü kuşağın yönetimine emin adımlarla ilerliyor. Güral Ailesi'nin üç genç temsilcisi, uzmanlık alanlarının şirkette nasıl bir sinerji yarattığını anlattı.

ğer ürünlerin çeşidini artırmaya yöneltti. Bu ürünleri daha çok yurtdışından getirmeyi tercih ediyoruz.

Bir de geçen Züchex Fuarı'nda tanıtımını yaptığınız elektrikli mutfak aletleri grubunuz var. Bu alandaki çalışmalar ne zaman başladı ve sizi bu yeniliğe iten neden neydi?

Hediye Güral Gür: Bizim yurtiçi pazarlama ağımızdaki önemli çalışmalarımızdan biri mağazalardaki ürün çeşitlerini konsept halinde sunmak. Bir arayış içindeydik ve yeni ürünlerin yine mutfakta kullanılması gerektiğini düşünüyorduk.

Elektrikli mutfak aletleri bu alanda bizim için iyi bir yatırım olacak. Bu ürünleri de Kütahya Porselen markasıyla satacağız. Yurtdışında ve yurtdışında birkaç üreticilerle anlaştık, gelecek yılın başından itibaren ürünlerimizi piyasaya çıkaracağız.

Ciddi oranda ihracat yapan bir grupsunuz. Üretiminizin ne kadarı ihraç ediliyor?

Hediye Güral Gür: Bizim yıllık kapasitemiz 60 milyon parça. Bu, Avrupa'nın en büyük ikinci üretim kapasitesi aynı zamanda. Seramik grubunda üretimin yaklaşık yüzde 80'ini ihraç ediyoruz, porselen grubundaysa yüzde 50'sini. Yani tüm ürünlerde ihracatımız ortalama yüzde 60-65 oranını buluyor.

Bir takım kararlar alırken, aile şirketiniz olduğu için bazen büyük bir sorumluluk altına girdiğinizi düşünüyor musunuz? Başka bir alanda çalışmayı düşündüğünüz zamanlar oldu mu?

Sema Güral Sürmeli: Porselen zor bir hammadde, bazen insanı çaresiz bıraktığı, "yeter artık" dediği çok zaman var. Ancak buna rağmen ben bu alanda çalışmaktan çok memnunum. İşin tasarım tarafındayım ve zaten yaratıcı faaliyetlerde olmayı hep istemişim. Eğer burada olmasaydı başka bir şirket olurdu ama yine tasarım alanında çalışırdım.

Güliden Güral: Ben 4-4,5 ay kadar bir mermer şirketinde ihracat bölümünde çalıştım. Ashında orası benim için işi öğrenmek açısından iyi bir yerdi. Sonra buraya gelmek istedim. Buraya ilk geldiğimde tüm aşamalarda çalıştım, önce üretim aşamalarını öğrendim, şimdi de ablamla birlikte yine dış ticaret bölümündeyiz.

Hediye Güral Gür: Ben finans alanında çalışmak istemişim. Daha çok işin işletme tarafını seviyorum. Finans konusunda çalışmak istediğimde babam bana bir iş ayarlamak istedi, ancak kabul etmedim. Birkaç bankaya başvururdum. Her gittiğim yerde CV'ye baktıktan sonra insan kaynakları mülakatının ardından beni genel müdürlerle hatta murahhas aza ile görüştürüyorlardı. Neticede o bankaların birçoğu bizim Güral Grubu olarak çalıştığımız bankalardı ve benim bu ailenin bir üyesi olduğumu anladıklarında "Neden kendi işletmenizde çalışmıyorsunuz?" diye soruyorlardı. Hatta bir tanesi bizim genel müdürümü arayıp, "Ne o banka mı kuruyorsunuz?" diye sormuş. Dolayısıyla benim dışarıda finans alanında çalışma hevesim yarıda kaldı. Ben de şirkette buna yakın bir alanda çalışmayı tercih ettim.

Siz gelecekte bu grubun yönetimini tamamen devralacaksınız. Yatırımları hangi alanlara kanallize edeceksiniz?

Hediye Güral Gür: Bizim asıl işimiz sanayicilik. İleriye baktığımızda, mevcut işlerimizi sürdürmekle birlikte hizmet sektörüne biraz daha ağırlık vermeyi planlıyoruz.

Sema Güral Sürmeli: Bu konuda hayata geçirmek üzere olduğumuz bazı projelerimiz var. Kütahya İlıcalar Bölgesi'nde bir otel kuruyoruz. Turizm sektöründe yatırımlarımız zaten vardı. Şimdi bu yatırımları kaplıca turizmi ile çeşitlendirmeyi planlıyoruz. İlıcalar'daki yatırım bunun ilk ayağı olacak. Yatırımlarımızı sürdüreceğiz.

